¿Estas cansado de los constantes retrasos, imprevistos y devoluciones a la hora de poder vender una computadora al cliente?

Bueno si es así, déjame presentarme soy Franco Fazzito y decidí crear FSolutions debido a que luego de haber trabajado varios años dentro de numerosos locales de venta de hardware y observé como muchos de estos tenían serios problemas para organizar y llevar a cabo sus pedidos, de esta manera veía como perdían a diario potenciales ganancias y clientes.

Es por ello por lo que desde FSolutions proponemos crear una herramienta realmente integral que nos permita automatizar todo el proceso de venta de una computadora, desde el presupuesto hasta la entrega final del cliente y lograr que los locales de venta de hardware puedan vender sus equipos a sus clientes de una forma mucho más personalizada y rápida.

Todo esto siendo la opción ideal para los locales de venta de hardware medianos y grandes, los cuales a menudo sufren en mayor medida de las problemáticas de organización y gestión de procesos.

Para ello contamos con un equipo conformado por Maximiliano Artiaga en el departamento de comunicación, Violeta Vallory dentro del departamento de administración, Ian Buceta y Gonzalo Prado en el departamento de servicio y, por último, Bruno Cascio dentro del departamento de tecnología.

Actualmente dentro del mercado existen varios competidores de soluciones de gestión orientadas a locales de venta de hardware como pueden ser Zeus Gestión o Flexxus, pero ninguno de ellos ofrece la automatización y gestión integral que nosotros ofrecemos, ya que abarcamos todos los procesos de negocios que involucran la venta de la computadora, no solamente los procesos más superficiales de gestión.

Hoy en día, el mercado de locales de venta de hardware está en crecimiento con un número creciente de locales nuevos que abren cada día con buenas proyecciones de ventas, tanto es así que durante el año 2021 se generaron 13.607 millones de pesos tan solo en ciudad de buenos aires.

A su vez, para poder llegar a nuestros clientes realizaremos campañas de marketing a través de web y redes sociales, así como el uso de mailing y ventas personales de forma directa, una vez captado el potencial cliente le ofreceremos a una prueba gratuita por el primer mes del servicio, de esta forma probaran de primera mano el uso de servicio previo a la contratación de este.

Por último, nuestros servicios se comercializarán a través de un pago mensual mediante suscripción optando por algunos de los diversos planes que ofrecemos, basados en el tamaño del local de venta, teniendo un plan inicial para los locales de venta medianos más en crecimiento, un plan normal enfocado a los locales medianos más consolidados y por último un plan premium orientado específicamente a los locales más grandes.